XIV. JAHRGANG Nº 1 3. JANUAR 1914.

KAMMÜLLER/BASEL

SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN

ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

REDAKTION UND ADMINISTRATION: BASEL, THIERSTEINERALLEE 14
DRUCK UND VERLAG: VERBAND SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

Genossenschaftlicher Arbeitsmarkt.

Nachfrage.

Gesucht: Tüchtiger **Magaziner** von einem Konsumverein mittlerer Grösse der Ostschweiz. Eintritt baldmöglichst. Offerten mit Lohnansprüchen und Zeugnisabschriften unter Chiffre G. W. 210 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Angebot.

Ein jüngeres, tüchtiges Ehepaar, das schon mehrere Jahre in grösserem Konsumverein mit gutem Erfolg als Verkaufs- und Magazinpersonal tätig war, sucht auf 1. März, eventuell 1. April 1914 gleiche **Stelle** in der Ostschweiz. Gute Zeugnisse zu Diensten. Realkaution wird geleistet. Gefl. Offerten unter Chiffre L. B. erbeten an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Junges, energisches Ehepaar, der deutschen und italienischen Sprache mächtig (kautionsfähig), sucht Stelle in einem Konsumverein. Offerten unter Chiffre E. H. 314 an den Verband schweiz. Konsumvereine in Basel.

Verband schweiz. Konsumvereine (V.S.K.)

Offene Stelle.

Wir suchen zu baldigem Eintritt für unsere **Niederlassung in Pratteln** einen

tüchtigen und gewandten Kaffeeröster,

der sich über gründliche Kenntnisse in der Kaffeebranche ausweisen kann.

Bewerbungen sind beförderlich schriftlich zu richten an die **Verwaltungskommission des Verbandes schweiz. Konsumvereine (V.S.K.) Basel, Thiersteinerallee 14.**

An die tit. Verwaltungen der Konsumvereine richten wir die höfliche Bitte, bei Bedarf von Arbeitskräften die Angebote auf dem „Genossenschaftlichen Arbeitsmarkt" bestens zu berücksichtigen.

Die Verwaltungskommission des V.S.K.

SCHWEIZ·KONSUM-VEREIN
ORGAN DES VERBANDES SCHWEIZ·KONSUMVEREINE (V·S·K)

XIV. Jahrgang Basel, den 3. Januar 1914 No. 1

Wöchentlich erscheint eine Nummer von 8—16 Seiten Text. Abonnementspreis Fr. 4.40 p. Jahr, Fr. 3.— p. 6 Monate, ins Ausland unter Kreuzband Fr. 7.— p. Jahr

Motto: Das Schweizervolk kann seine wirtschaftliche Selbständigkeit gegenüber dem Ausland nur behaupten und im Innern zu grösserem Wohlstand und höherer sozialer Gerechtigkeit nur fortschreiten, wenn es seine Konsumkraft organisiert. Die genossenschaftliche Zusammenfassung dieser Kraft ist daher für uns eine Lebensfrage: Sie ist unsere nationale Aufgabe im XX. Jahrhundert.

Inhalts-Verzeichnis:

Zur Orientierung für neue Leser.

Der Verband schweiz. Konsumvereine, dem diese Zeitschrift als Organ dient, ist eine Vereinigung von gegenwärtig **385** lokalen Konsumgenossenschaften. Er wurde im Januar 1890 gegründet und hat sich seither ständig entwickelt.

Der Verband bezweckt die Pflege und Wahrung der Interessen seiner Glieder, insbesondere auch den gemeinschaftlichen Einkauf für sie. Durch die Zentralisierung des Wareneinkaufes hat sich der Verband für die lokalen Konsumvereine zu einem nationalen Konsumverein entwickelt, der die von ihnen benötigten Waren in besten Qualitäten zu möglichst billigen Engrospreisen und günstigen Konditionen liefert.

Neben den Departementen für Organisation und Rechnungswesen (I), Warenvermittlung (IIIa), Lager und technische Betriebe (IIIb), dient das Departement (II): Sekretariat und Propaganda der genossenschaftlichen Auskunft- und Raterteilung, sowie der publizistischen Vertretung der Konsumvereine. Dieses Departement leiht seine Unterstützung den Bestrebungen, die auf die Gründung neuer Konsumvereine gerichtet sind. Es besorgt ferner die Redaktion des «Schweiz. Konsum-Verein», des «Genossenschaftlichen Volksblattes», von «La Coopération», «La Cooperazione» und der «Samenkörner», einer im ersten Jahrgang erscheinenden illustrierten Monatsschrift für Volkswohlfahrt.

Die Verbandsorgane erreichten im Jahre 1913 zusammen eine Auflage von über 210,000 Exemplaren pro Nummer.

Die Mitgliederzahl der 369 Konsumvereine, die Ende 1912 dem Verbande schweiz. Konsumvereine angehörten, betrug 244,183. Aus den 1,164 Läden, die die Verbandsvereine zur Verfügung ihrer Mitglieder hielten, bezogen diese für 122,9 Millionen Franken Waren. An Betriebsmitteln standen den Verbandsvereinen ca. 25 Millionen Franken zur Verfügung. Ihr Liegenschaftsbesitz hatte einen Wert von über 30 Millionen Franken.

Der Verband schweiz. Konsumvereine, der sogenannte Konsumverein der Konsumvereine erzielte im abgelaufenen Jahre 1913 einen Güterumsatz von über 44 Millionen Franken. Nebst diversen kleineren Produktionsabteilungen, die der V. S. K. unterhält, ist er an der Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine stark beteiligt; ausserdem betreibt er eine grosse Schuhfabrik, in der über 100 Personen beschäftigt sind, mit einer Tagesproduktion von gegen 450 Paar Schuhen.

Trotz der Grösse der vorstehenden Zahlen, welche die Bedeutung erkennen lassen, die der Verband schweiz. Konsumvereine und seine Glieder sich bereits errungen haben, muss doch betont werden, dass die konsumgenossenschaftliche Bewegung erst über die Anfänge ihrer Entwicklung hinaus gelangt ist. Immerhin hat sie sich bereits zu einer grossen nationalwirtschaftlichen Volksbewegung ausgedehnt, die mit Bewusstsein die Einkommensverteilung im Geiste und gemäss den Forderungen der sozialen Gerechtigkeit zu gestalten strebt. Ihr konsequent verfolgtes Ziel besteht darin, durch die Organisation der Konsumkraft des Volkes die Grundlage zu schaffen für eine nach demokratischen Grundsätzen aufgebaute neue Wirtschaftsordnung, in der die Produktion und der Handel im Interesse des ganzen Volkes und nicht bloss in dem einiger Klassen geleitet und verwaltet werden. Jeder, dem das Volkswohl am Herzen liegt, helfe diese Bewegung an seinem Platze fördern und unterstützen.

Aufgaben.

An der Schwelle eines neuen Jahres empfindet es auch jeder überzeugte und ernste Genossenschafter als Bedürfnis und Pflicht, den Blick einmal zurückschweifen zu lassen auf die geleistete

Arbeit im vergangenen Jahre, und sich zu fragen, was ist erreicht worden und was hätte erreicht werden können?

Wie in früheren Jahren, werden wir auch in diesem Jahre in einer speziellen Artikelserie über die Entwicklung des V. S. K. und seiner Verbandsglieder, sowie der schweizerischen Konsumvereinsbewegung überhaupt im Jahre 1913 Bericht erstatten. Heute möchten wir nur ganz allgemein die wirtschaftliche Situation im Hinblick auf die Konsumentenorganisationen skizzieren und damit im Zusammenhang auf die Besprechung einer Aufgabe eintreten, die zu lösen für unsere Konsumvereinsbewegung immer dringlicher wird.

* * *

Die Bilanz des wirtschaftlichen Lebens im Jahre 1913 ist eine äusserst düstere. Dem Schrecken einer allgemeinen Teuerung im Jahre 1912 folgte 1913 ein ununterbrochener wirtschaftlicher Niedergang, der in eine schwere Wirtschaftskrise umzuschlagen droht. Politische Wirren und Kriege sind die Hauptursachen der gegenwärtig unsicheren Situation.

Davon am empfindlichsten getroffen wurden wiederum die wirtschaftlich Schwachen, d. h. die breiten Arbeitermassen der Industrie in Stadt und Land. Die Verdienstgelegenheiten wurden geringer, die Zahl der Arbeitslosen grösser, die Kaufkraft sank rapid.

Diese unverkennbare wirtschaftliche Schwächung konnte an unseren Konsumgenossenschaften nicht spurlos vorübergehen. Zwar sind Zeiten der Not, des wirtschaftlichen Niederganges und der Krisen, wo es ganz besonders darauf ankommt, jeden Rappen ökonomisch zu verwerten, die eindringlichsten Propagandisten der konsumgenossenschaftlichen Organisation; aber auch darin gibt es eine Grenze, und manch einer unserer Verbandsvereine musste, trotz vermehrter Mitgliederzahl, Stillstand oder Rückgang seines Güterumsatzes konstatieren. Die verminderte Kaufkraft verlangte sowohl Einschränkung der Bedürfnisbefriedigung im allgemeinen, als auch zum Teil eine Verschiebung der Warenqualitäten. Prima Waren mussten zum Teil minderen Qualitäten oder gar Surrogaten Platz machen. Die billigeren Preise drückten ihrerseits wieder auf das Resultat des Gesamtumsatzes.

Trotz all dieser schwierigen und widrigen Verhältnisse hat unsere Konsumvereinsbewegung im Ganzen genommen — das steht fest, trotz vorläufig fehlender genauer Zahlenangaben — auch im Jahre 1913 bedeutende Fortschritte gemacht, die wir in später folgenden Artikeln noch im Einzelnen würdigen werden. Diese Feststellung allein genügt, um darzutun, was für eine unbezwingbare Kraft der Bewegung innewohnt; sie ist uns Bürge dafür, dass auch das Jahr 1914 — welche Schwierigkeiten und Hindernisse es uns vielleicht auch bringen mag — den Siegeslauf der Konsumentenorganisationen nicht aufhalten wird.

* * *

Der Genossenschafter darf sich jedoch mit der Konstatierung der wirtschaftlichen und materiellen Erfolge der Konsumvereine allein nicht zufrieden geben.

Die Konsumvereine haben eine materielle und eine ideelle Wurzel, und somit neben den materiellen Aufgaben (Organisation der genossenschaftlichen Güterproduktion und -verteilung) auch ideelle Aufgaben zu lösen. Die Genossenschaftsbewegung stellt an jeden Einzelnen von uns ethische Forderungen; sie will vor allem erziehen und aus den Konsumvereinsmitgliedern auf dem Boden der Solidarität und der Brüderlichkeit Genossenschaftsmenschen machen.

Das fundamentale Programm der Redlichen Pioniere von Rochdale zeigt uns die Zweiteilung des Aufgabenkomplexes zu einer harmonischen Einheit zusammengeschweisst auf das klarste. Die Geschichte der Konsumvereinsbewegung zeigt uns aber auch manch warnendes Beispiel, dass dort, wo die Lösung der ideellen Aufgaben zugunsten des materiellen Ausbaues der Konsumvereine vernachlässigt worden ist, die Organisationen degenerieren, verknöchern und zugrunde gehen.

Gerade die heutigen wirtschaftlichen Entwicklungstendenzen zwingen uns mehr wie je, gerade den genossenschaftlichen Erziehungsfragen unser besonderes Interesse zuzuwenden.

Das Gesetz der Konzentration, das sich im modernen Wirtschaftsleben immer mehr durchsetzt, dringt bereits in die Konsumvereinsbewegung ein. Fusionen von Konsumvereinen mehren sich, es entstehen grosse Bezirkskonsumvereine oder genossenschaftliche Zweckverbände einer Anzahl benachbarter Organisationen, zur gemeinsamen Güterproduktion. Diese Konzentrationsbewegung ist gesund, ökonomisch und daher vom kaufmännischen, technischen und finanziellen Standpunkt aus sehr zu begrüssen und zu fördern. Je grösser aber die lokal organisierte Konsumentenmasse wird, um so schwieriger und unübersichtlicher wird das genossenschaftliche Erziehungswerk. Die Verwaltung verliert bei grossen Konsumentenorganisationen viel leichter wie bei den kleinen und lokal begrenzten Vereinen den persönlichen Kontakt mit den Mitgliedern. Derselbe muss aber, weil von ganz eminenter erzieherischer Kraft, wo er verloren gegangen, wieder gesucht und unterhalten werden.

Aber noch von einer andern Seite verlangt das genossenschaftliche Erziehungsproblem zu seinem natürlichen Recht zu kommen. Je umfangreicher und ausgedehnter die genossenschaftlichen Organisationen werden, je rascher die Zahl der genossenschaftlichen Betriebe und Produktionsabteilungen wächst, desto grösser wird auch die Zahl der darin beschäftigten Angestellten und Arbeiter. Von dem Augenblicke an, wo die Konsumvereine und ihre Verbände, in ihrer Gesamtheit, als ins Gewicht fallende Arbeitgeber auf den wirtschaftlichen Plan treten, entsteht — kapitalistisch gesprochen als Uebergangsstadium — eine «genossenschaftliche Arbeiterfrage». Ob aus den genossenschaftlichen Arbeitsverhältnissen Arbeitskonflikte entstehen oder nicht, hängt zum grossen Teil unzweifelhaft von der genossenschaftlichen Erziehung ab. Je mehr der genossenschaftliche «Arbeitgeber» und der genossenschaftliche «Arbeitnehmer» von genossenschaftlichem Geist erfüllt sind, so dass der eine der Vertragskontrahenten genügend Umsicht und den nötigen Takt zeigt, der andere aber der genossenschaftlichen Organisation und ihren Verhältnissen gegenüber Verständnis und Entgegenkommen erkennen lässt, vor allem in bezug auf die Konkurrenzfähigkeit der Genossenschaft, desto geringer wird die Gefahr eines Konfliktsausbruches.

* * *

Bis zur Stunde ist unser wichtigstes Erziehungsmittel das geschriebene und das gesprochene

Wort: die Presse und unsere Propagandavorträge. Mit Freude und Genugtuung dürfen wir konstatieren, dass unser Erziehungswerk nach dieser Richtung hin wächst und gedeiht. Auch das vergangene Jahr brachte uns reichen Erfolg. Aber diese Mittel reichen nicht aus. Sie sind ein Anfang und zwar nur ein schwacher und unvollkommener Anfang. Das genossenschaftliche Erziehungswerk muss noch tiefer und systematischer in unser werktätiges Volk eindringen. Wie das geschehen soll, können wir an dieser Stelle und in diesem Zeitpunkt nicht genauer ausführen. Der Boden muss dazu erst noch vorbereitet werden. Dazu brauchen wir jedoch Mitarbeiter und Mitstreiter. Und diese sehen wir in unseren Vereinsverwaltungen. Hier finden wir noch so viele tüchtige, unverbrauchte aber gebundene Kräfte, die nur darauf warten, ausgelöst zu werden. Aber auch dazu ist die Organisation vonnöten. Wer hinauskommt ins Land, fühlt und empfindet wie der genossenschaftliche Gedanke sich ausbreitet, Boden fasst und nach tieferer, nicht nur materieller Gestaltung ringt und tastet. Er will nicht nur die materiellen Bedürfnisse des Menschen befriedigen, sondern den Menschen selbst mit seinem ganzen Tun und Denken umfassen.

Diesen Suchenden fehlt zumeist noch der persönliche Führer, der Weggenosse. Ihn zu entdecken ist Aufgabe der Vereinsverwaltungen im Lande draussen. Seid nicht allein nur Verwalter und Leiter des «Geschäftes», — wo heute mitunter noch Selbstsucht, Hader und Kleinlichkeit herrschen und wo Solidarität und Harmonie alsdann vergeblich Einlass begehren — werdet Führer der Genossenschafter! Die richtige Verwaltung einer Genossenschaft zeigt auch den Weg dazu; denn in ihr gilt die grundsätzliche Forderung des gegenseitigen Dienens und der stillen Pflichterfüllung auch im Kleinen und Kleinsten. Sie erstickt den Egoismus und pflanzt die Begeisterung und Opferfreudigkeit, welche je und je unserer Bewegung ihre Schwungkraft verliehen haben; sie fördert aber auch das Wissen, das Erkennen und das Nachdenken über das genossenschaftliche Wesen. Erst das bewusste Dienen erzieht zum Führer und formt den genossenschaftlichen Erzieher, von dem es heisst, «dass er das Haupt des genossenschaftlichen Körpers ist».

Dann erst wird wirkliches Leben die Genossenschaft durchglühen, denn der «Geist der Genossenschaft wirkt sich erst recht aus, wenn sie sich in eine Gefolgschaft verwandelt: Geist wird nur von Geist gewirkt, Leben nur von Leben. Und Leben gebiert der Führer: Leben und Leben ausschickende Kraft». (Breysig.)

Möge die genossenschaftliche Erziehungsarbeit immer fruchtbringenderen Boden finden, das ist unser Wunsch für das Jahr 1914. *-ch-*



Wie es mit dem Rabatt gemeint ist. In dem sehr interessanten Lehrbuch von J. und E. Lüdecke über die «Gesamtorganisation des modernen Detailgeschäftes findet sich folgende Belehrung an die Adresse der zukünftigen Verkäufer:

«*Rabatt:* Eine weitere wichtige Funktion des Kassenpersonals besteht in der Tätigkeit der Rabattausgabe. Es sind zahlreiche Systeme mit vielen Varianten in Gebrauch.

Die einfachste und übersichtlichste Art der Rabattgewährung ist diejenige, den Rabatt durch Marken zum Einheitswert auszufolgen, die dann später als Geldeswert angenommen werden. Die gebräuchlichste Marke ist die, die einen Wert von einem Pfennig repräsentiert. Sie wird auf einen Einkauf von 25 Pfennig gegeben, falls der Rabatt 4 Prozent beträgt. Es werden Klebekarten ausgegeben, für die Aufnahme von 100 Marken bestimmt. Die mit Marken gefüllte Karte, die einen Wert von 1 Mark hat, wird in barem Gelde oder in Waren mit dem Publikum verrechnet. *In vielen Betrieben ist es Sitte, dass der Kassierer die Marken dem Kunden nur auf dessen ausdrücklichen Wunsch verabfolgt. Da nicht jeder Kunde von dieser Vergünstigung Gebrauch macht, kann das Geschäft Rabattsummen sparen; da ausserdem bei dem geschilderten Markensystem Bruchteile von 25 Pfennig der Einkaufssumme nicht berücksichtigt werden, so sinkt der Aufwand abermals zugunsten des Geschäfts. Es empfiehlt sich, dem Kassenpersonal die mechanische Frage an das Publikum nachdrücklich abzugewöhnen, ob Rabattmarken gewünscht werden; ebenso dürfen eo ipso keine Marken verabfolgt werden bei Einkäufen gegen Umtauschschein.* Eine Kontrolle über den Markenverbrauch des Kassierers ist nicht zu erzielen; es ist in einem gewissen Grade häufig die Möglichkeit gegeben, dass der Kassierer Marken zu eigenem Nutzen verwendet.»

Da es sich hier um ein «Lehrbuch» handelt, wird unsere schon so oft auf Grund von Erfahrungen aufgestellte Behauptung, dass der Rabatt nur ungern und nicht auf allen Artikeln gewährt werde, von autoritativer Seite bestätigt.



Eine rationelle schweizerische Fleischvermittlung

das Neujahrsgeschenk des V. S. K. an die schweizerischen Konsumenten!

Grosse Erfolge hat in den letzten Jahren der genossenschaftliche Zusammenschluss der schweizerischen Konsumenten erzielt, sowohl in den Einzelgenossenschaften, wie in der Zentrale des V. S. K. Diese Erfolge zeigen sich nicht nur in den steigenden Umsatzziffern und in der Zunahme der Mitglieder der schweizerischen Konsumentenvereinigungen, sondern auch in der Ausdehnung des konsumgenossenschaftlichen Arbeitsgebietes. Die konsumgenossenschaftliche Organisation beschränkt sich auch in der Schweiz nicht mehr ausschliesslich auf die Vermittlung von Spezereiwaren, — die Beschränkung auf Beschaffung nur von Spezerei- und Kolonialwaren ist gewöhnlich nur im Gründungsstadium zu finden — sondern sobald die ersten Erfahrungen gesammelt und die ersten Erfolge im beschränkten Wirkungskreis erzielt wurden, verlangen die Mitglieder gewöhnlich, dass ihre Genossenschaft auch die Vermittlung anderer Bedarfsartikel an die Hand nehme und ihnen dadurch weitere Vorteile verschaffe. So schliesst sich dann an die Vermittlung von Kolonial- und Spezereiwaren diejenige von Brot, von Milch, von

Fleisch, von Schuhwaren, Brennmaterialien, Manufakturwaren, Haushaltungsartikeln usw. an, auf welchem Wege solange weitergeschritten werden soll, bis jeder Konsumgenossenschafter die Möglichkeit hat, alle einigermassen gangbaren Bedarfsartikel durch Vermittlung seiner Genossenschaft zu beziehen. Diese Ausdehnung des Geschäftsbetriebes wird hauptsächlich dadurch erleichtert, dass der Konsumverein der Konsumvereine, unser V. S. K., seinen Gliedern alle benötigten Gebrauchsgüter vorteilhaft zu verschaffen sucht, sei es durch Anknüpfung von Verbindungen mit erstklassigen Lieferanten, sei es durch Herstellung der betreffenden Bedarfsartikel in eigenen Betrieben. Wenn auch der Verband, der ja nur an seine Mitglieder Waren liefert, theoretisch nur diejenigen Gebrauchsgüter vermitteln kann, die von seinen Verbandsvereinen bereits zur direkten Vermittlung an die Konsumenten übernommen wurden, so bringen es andererseits die Verhältnisse mit sich, dass die Verbandsvereine viel eher in der Lage sind, die Vermittlung neuer Artikel an die Hand zu nehmen, sobald die Zentralstelle des Verbandes in der Lage ist, die betreffenden Waren selbst zu liefern und seinen Verbandsvereinen in der betreffenden Branche mit sachkundigen Ratschlägen an die Hand zu gehen.

Es ist denn auch je und je konstatiert worden, dass, sobald der V. S. K. eine neue Warenbranche zur Vermittlung übernommen hat, die Verbandsvereine sich viel schneller auch zur Anhandnahme der betreffenden Branche entschlossen, als wenn der V. S. K. die betreffende Warenvermittlung noch nicht an die Hand genommen hätte. Ein typisches Beispiel liefert die Entwicklung, welche die Schuhwarenvermittlung durch die Verbandsvereine genommen hat, seitdem der V. S. K. auf diesem Gebiete bahnbrechend vorgegangen ist.

Wenn wir eingangs anerkennend die grossen Fortschritte und Erfolge erwähnt haben, welche die genossenschaftliche Warenvermittlung in der Schweiz in den letzten Jahren gemacht habe, so müssen wir allerdings neben anderen, weniger wichtigen Branchen zwei wichtige Bedarfsartikel von dieser Feststellung ausnehmen, nämlich die Milch und frisches Fleisch. Wenn die Vermittlung dieser Bedarfsartikel durch unsere Verbandsvereine noch nicht so grosse Fortschritte gemacht hat, wie bei den gewöhnlich von den Kleinhändlern geführten Artikeln, so liegt der Grund zur Hauptsache darin, dass die Vermittlung dieser Artikel bedeutend höhere Anforderungen, sowohl technischer wie finanzieller Natur voraussetzt, als der gewöhnliche Spezereihandelbetrieb und dass der V. S. K. bisher in diesen Zweigen noch nicht so intensiv eingreifen konnte, wie bei den übrigen Artikeln. Allerdings haben eine Anzahl leistungsfähige gut organisierte und gut fundierte Verbandsvereine, allen voran der mächtige A. C. V. Basel, auf dem Gebiete der Milchvermittlung Hervorragendes geleistet und musterhafte Betriebe in den Dienst ihrer Mitglieder gestellt, aber über 300 unserer Verbandsvereine sind heute noch nicht in der Lage, auf dem Gebiete der Milchvermittlung einzugreifen und bei der bekannten Ausbeutung der jeweiligen Macht durch die Produzentenverbände wäre sogar den meisten dieser Verbandsvereine zur Zeit nicht anzuraten, isoliert auf diesem schwierigen Gebiete sich zu betätigen.

Noch schlimmer liegen die Verhältnisse auf dem Gebiete der F l e i s c h v e r m i t t l u n g. Hier verfügt eigentlich nur der A. C. V. Basel über längere Erfahrungen und hat wiederum in vorbildlicher Weise es unternommen, seinen Mitgliedern die benötigten Waren in frischem Fleisch und Wurst in eigener Produktion herzustellen. Ja, er konnte es sogar übernehmen, über den Kreis seiner Mitglieder heraus durch Vermittlung des Verbandes einer Anzahl von Verbandsvereinen, die auf diesem Gebiete ebenfalls ihren Mitgliedern nützlich sein wollten, ohne das Risiko der eigenen Produktion zu laufen, die gewünschten Quantitäten Fleisch- und Wurstwaren in der erforderlichen Menge und Beschaffenheit zu liefern, so in Chur, Amriswil, Horgen, Thalwil, Olten, Erstfeld, Baden, von welchen Abnehmern dann mit der Zeit der eine oder andere, so Olten, Amriswil zur eigenen Produktion überging.

So verdankenswert dieses freundnachbarliche Vorgehen des A. C. V. Basel im Interesse der Verbandsvereine war, so stand anderseits fest, dass auf diesem Wege nur einer beschränkten Anzahl von Verbandsvereinen geholfen werden konnte; sobald die Zahl der Verbandsvereine, die frisches Fleisch vom A. C. V. Basel beziehen wollten, stark gestiegen wäre, so wären die doch in erster Linie für den Bedarf der eigenen Mitglieder berechneten Betriebseinrichtungen unzulänglich geworden und es hätten letztere nicht im Interesse der Mitglieder des A. C. V., sondern im Interesse anderer schweizerischer Verbandsvereine bedeutend vergrössert werden müssen, was sowohl der Zweckbestimmung des A. C. V. widersprochen hätte, wie auch vom genossenschaftlichen Standpunkt aus hätte beanstandet werden können.

Anderseits ist eine rationelle, unter dem Einfluss der organisierten Konsumenten stehende Fleischvermittlung für die Schweiz von derartiger Bedeutung, dass einsichtige und weitsichtige Genossenschafter bei dieser Sachlage nicht «Vogelstrauss»-Politik treiben, sondern Mittel und Wege suchen mussten, wie auch auf diesem wichtigen Gebiete die Konsumenteninteressen nicht nur theoretisch sondern auch praktisch gewahrt werden könnten. So befasste sich auch der Verein schweiz. Konsumverwalter wiederholt mit dieser Frage: im Januar 1912 referierte Herr B o l l i g e r vom A. C. V. Basel über die «Erfahrungen mit dem Verkauf von Gefrierfleisch», und auf Antrag des Herrn J ä g g i, Präsident der V. K. des V. S. K. wurde damals beschlossen, die Frage einer rationellen Fleischvermittlung dem Vorstande des Verwaltervereins zu überweisen. Herr Jäggi stellte dann dem Vorstande des Verwaltervereins einen ausführlichen Plan, wie sich diese genossenschaftliche Zentralisation der Fleischvermittlung verwirklichen lasse, zu.

Aufmerksamen Lesern dieser Zeitung wird noch das ausgezeichnete Referat, das der Präsident dieses Vereins, Herr J. F l a c h aus W i n t e r t h u r, an der Interlakener Generalversammlung dieser Organisation am 7. Juni 1912 gehalten hat, in Erinnerung stehen (im Auszug abgedruckt in Nr. 25/26 des Jahrganges 1912). Herr Flach betonte damals nachdrücklich, dass von Seiten der organisierten Konsumenten energisch vorgegangen werden müsse und schlug als beste Lösung auf Grund der von Herrn Jäggi aufgestellten Thesen die G r ü n d u n g e i n e r z e n t r a l e n Z w e c k g e n o s s e n s c h a f t m i t B e z u g s z w a n g für die als Mitglieder angeschlossenen Verbandsvereine vor; die so vorgeschlagene Organisation deckt sich im Grossen und Ganzen mit der, die nachher von der «Mühlengenossenschaft schweiz. Konsumvereine» angenommen wurde. Im übrigen erachtete nun der Verwalterverein seine Aufgabe als gelöst und beschloss einstimmig, die weiteren Schritte

den Verbandsbehörden, vorab der Verwaltungskommission des V. S. K. zu überlassen. Letztere erklärte sich damit einverstanden, die notwendigen Vorarbeiten an die Hand zu nehmen und hätte solche jedenfalls rascher gefördert, als dies der Fall war, wenn nicht der Boykott des Lebensmittelvereins Zürich durch die schweizerischen Bäcker und Müller es notwendig gemacht hätte, diesem Verbandsverein an die Hand zu gehen, um ihm den ungestörten Warenbezug des benötigten Backmehls zu sichern. Diese Aufgabe war eben eine dringende und führte dann, wie bekannt, zum Ankauf der Stadtmühle Zürich und der Gründung der Mühlengenossenschaft. Dadurch, wie durch den Bau und die Betriebsaufnahme der Schuhfabrik wie auch durch andere grössere Aufgaben waren die disponibeln Kräfte der Verwaltungskommission längere Zeit so in Anspruch genommen, dass erst im Spätherbst 1913 das Studium der Frage, wie in der schweizerischen Fleischvermittlung die Konsumenteninteressen am besten gewahrt werden könnten, wieder aufgenommen werden konnte:

Die nächstliegende Lösung wäre nun gewesen, entsprechend dem vom Verwalterverein gebilligten Vorschlag an die Gründung einer «Fleischvermittlungsgenossenschaft schweiz. Konsumvereine F. S. K.» zu gehen und hiezu die Vorarbeiten an die Hand zu nehmen. Rein theoretisch wäre ein solches Vorgehen gerechtfertigt gewesen; da es sich bei solchen Gründungen jedoch um wirtschaftliche Unternehmungen handelt, die auch vom Konsumentenstandpunkt aus nur dann gerechtfertigt werden können, wenn sie wirtschaftliche Vorteile zu bieten imstande sind und Garantie für die nötige Rentabilität bieten, so musste in erster Linie die Frage geprüft werden, ob eine solche Organisation rentabel gestaltet werden könne. Bei der Prüfung der Rentabilität fällt wesentlich in Betracht, ob eine ernstliche Konkurrenz von dritter Seite auf diesem Gebiete zu befürchten sei oder nicht. Da die meisten Verbandsvereine bisher noch kein frisches Fleisch vermitteln und ihre Mitglieder auf diesem Gebiete noch nicht an den genossenschaftlichen Bezug gewöhnt haben, so musste damit gerechnet werden, dass die meisten Mitglieder dieser Verbandsvereine nur dann als sichere Bezüger gewonnen werden konnten, wenn diese genossenschaftlichen Fleischabgabestellen billiger als jede Konkurrenz zu liefern imstande wären und ausserdem noch die übliche Rückvergütung der betreffenden Verbandsvereine ausrichteten. Gegenüber den Preisen der das Metzgerhandwerk in bisher üblicher altväterischer Weise betreibenden Metzgermeister wäre das wahrscheinlich möglich gewesen; nun war aber mit der Tatsache zu rechnen, dass nicht diese kleinen Metzger mehr unsere Hauptkonkurrenz gebildet hätten, sondern dass sich eine aus einem alten Basler Schlächtereigeschäft herausgewachsene leistungsfähige und finanzkräftige Aktiengesellschaft, die bekannte Bell A. G., seit vier Jahren intensiv auf die Errichtung von Filialen in allen grösseren schweizerischen Ortschaften geworfen hatte und für die Zukunft noch mehr Filialen zu errichten beabsichtigte. Diese Bell A. G. war dank ausgezeichneter Bezugsquellen, dank hervorragender technischer Einrichtungen und dank vorzüglicher technischer und kaufmännischer Organisation, wozu noch die Vorteile des Grossbetriebs kamen, imstande, zu verhältnismässig niedrigen Preisen Fleischwaren aller Art abzugeben und hatte an den meisten Orten, an denen sie den Betrieb aufgenommen hatte, alle privaten Konkurrenten überflügelt und ganz bedeutende Umsätze erzielt. Bei Prüfung der Frage, ob eine besondere zentrale Fleischvermittlungsgenossenschaft diese Konkurrenz werde ertragen und doch Ueberschüsse erzielen können, ergab sich dann von selbst die weitere, ob es denn absolut notwendig sei, mit dieser Firma einen Konkurrenzkampf aufzunehmen, der von vorneherein beiden Parteien schwere Opfer auferlegen müsste, ohne den Konsumenten auf die Dauer wesentliche Vorteile zu verschaffen und ob nicht eine andere Lösung möglich sei, bei welcher die Konsumenteninteressen doch gewahrt werden könnten. In Betracht fiel ferner, dass eines der ersten genossenschaftlichen Prinzipien, das der «Oekonomie der Kräfte» direkt dagegen sprach, für einen Zweck, dem die bereits bestehenden zentralen Anlagen und die dezentralisierten Abgabestellen der Firma Bell A.-G. noch auf Jahre hinaus und für einen bedeutend grösseren Umsatz ausreichen konnten, mit grossen Kosten besondere Anlagen zu errichten, die bei einheitlichem Vorgehen überflüssig wären und daher als Kräfte- und Geldverschwendung aufgefasst werden müssten. Die nachteiligen Folgen des Nebeneinanderarbeitens von Konsumvereinen, die am gleichen Orte einander Konkurrenz machen (z. B. in Mailand; oder als typisches schweizerisches Beispiel Lebensmittelverein Zürich und Konsumverein Zürich, die sofort neben oder gegenüber einem Laden des Konkurrenten einen eigenen Laden eröffnen), waren der V. K. des V. S. K. genügend bekannt, um auch diese Schädigung wenn immer möglich, zu vermeiden zu suchen.

Man hätte allerdings auch sagen können, die Firma Bell A.-G. besorgt heute ja im Wesentlichen das, was der V. K. des V. S. K. zur Lösung übertragen war, und letztere hätte unter Hinweis hierauf auf ein weiteres Vorgehen verzichten können. Dem gegenüber war jedoch zu berücksichtigen, dass niemand eine Garantie übernehmen konnte, ob und wie lange die Firma Bell A.-G. ihre heutige mässige Preispolitik befolgen werde und dass dann, falls sie einmal hievon abweichen sollte, eine Gegenaktion unserseits wahrscheinlich zu spät oder mit zu grossen Opfern verknüpft sein werde.

Aus allen diesen Erwägungen stand die V. K. des V. S. K. vor der Alternative, entweder zu versuchen, mit Bell A.-G. eine Interessengemeinschaft einzugehen, um damit auf deren Preispolitik einen im Interesse der Konsumenten liegenden Einfluss zu erhalten oder trotz alledem an die Gründung einer selbständigen Fleischvermittlungsgenossenschaft zu gehen. Bevor der letztere Weg betreten werden wollte, sollte versucht werden, ob nicht auf dem ersteren doch eine Verständigung erzielt werden könne und es wurden deshalb von uns aus vertrauliche Besprechungen mit der Bell A.-G. angebahnt; hiebei ergab sich, dass die Leiter der Bell A.-G. volles Verständnis für unsere Auffassung und Aufgabe hatten und nicht abgeneigt waren, sich mit uns zu verständigen. Ohne Zweifel haben sie eingesehen, dass ein zu gewärtigender Konkurrenzkampf auch ihrer A.-G. schwere Wunden schlagen würde und dass bei einem Zusammengehen mit uns ihre Unternehmung statt eine Schwächung einen grossen Aufschwung zu gewärtigen habe, der dann auch bei der bisherigen mässigen Preispolitik noch eine angemessene Rendite infolge des zunehmenden Umsatzes garantiere, und der Firma, wenn sie auch die Konsumenteninteressen vertrete, anstatt vorwiegend auf hohe Rendite hinzuarbeiten, vermehrte Popularität und vermehrten Einfluss verschaffen werde.

Nachdem so im Prinzip über ein Zusammenarbeiten ein Einverständnis zwischen den beiden Parteien erzielt worden war, war noch zu prüfen, in welche Form diese Interessengemeinschaft am besten gekleidet werden könne. Nachdem von einem Erwerb des ganzen Unternehmens durch die organisierten Konsumenten von vorneherein aus verschiedenen Gründen, von denen der wesentlichste der ist, dass das Unternehmen als Ganzes überhaupt nicht zu haben war, Umgang genommen werden musste, blieb schliesslich nichts anderes übrig, als der Weg, den auch kapitalistische Unternehmungen zu beschreiten pflegen, wenn sie mit einem anderen Unternehmen eine Interessengemeinschaft eingehen oder auf dasselbe Einfluss gewinnen wollen, nämlich derjenige des Aktienerwerbes.

Einige der Hauptinteressenten bei Bell A. G. erklärten sich, um das Zustandekommen der Interessengemeinschaft zu sichern, bereit, von ihrem Aktienbesitz dem Verbande schweiz. Konsumvereine einen ansehnlichen Teil zu dem von letzterem selbst nach bestimmten Normen, auf Grund genauer Prüfung der Bücher berechnenden Werte — dem inneren Wert und nicht dem Spekulationswert — abzutreten, der, ohne allerdings dem V. S. K. die Mehrheit zu verschaffen, diesem letzteren doch einen massgebenden Einfluss auf die weitere Entwicklung und Preispolitik der Bell A. G. sichern soll, was auch dadurch dokumentiert wird, dass dem V. S. K. im Verwaltungsrate der Bell A. G. eine angemessene Vertretung eingeräumt wird. Während die Unterhandlungen noch schwebten, erstattete die V. K. des V. S. K. dem Aufsichtsrate am 30. November 1913 einen ausführlichen Bericht über die Situation und die bisher ergriffenen Schritte. Die höchst interessante Beratung des Aufsichtsrates, die über drei Stunden in Anspruch nahm, ergab Zustimmung der weit überwiegenden Mehrheit des Aufsichtsrates (17 gegen 2 Stimmen) zu den bisherigen Schritten und Ermächtigung der Verwaltungskommission zu weiterem Vorgehen auf dem betretenen Wege. Nachdem auch noch der Verwaltungsrat der Bell A. G. das Vorgehen seiner leitenden Personen genehmigt hatte, kann auf 1. Januar 1914 das beidseitig ratifizierte Uebereinkommen in Kraft treten.

Die Grundlage dieses Uebereinkommens, die auch an die Spitze desselben gestellt wurde, bildet die von der Bell A. G. uns gegenüber eingegangene Verpflichtung: eine rationelle, im Interesse der Konsumenten liegende Fleischversorgung der Schweiz durchzuführen, welcher Verpflichtung der Bell A.-G. diejenige des V. S. K. gegenübersteht, seinerseits, solange die Bell A.-G. ihrer Hauptverpflichtung nachkommt, von der Errichtung eigener Anstalten in dieser Branche Abstand zu nehmen, die Bestrebungen der Bell A.-G. möglichst zu unterstützen und seine guten Dienste zu leisten, um zwischen Bell A.-G. und den Verbandsvereinen zweckdienliche Vereinbarungen über die Benützung bereits bestehender Filialen oder Errichtung neuer Filialen etc. von Bell A.-G. herbeizuführen.

Die Verwaltungskommission des V. S. K. ist überzeugt, dass aus diesem Uebereinkommen den schweizerischen Konsumenten, allerdings nicht nur den organisierten, bedeutende materielle Vorteile erwachsen können und werden, denn es steht ausser Zweifel, dass die Bell A.-G. im Gebiete der Fleischwarenvermittlung die grösste Unternehmung nicht nur der Schweiz, sondern des ganzen Kontinentes ist, — einzig in England bestehen noch grössere Unternehmungen ähnlicher Art, von denen die grösste über 1200 Filialen selbständig betreibt — und wenn diese alle ihr durch den Grossbetrieb und rationelle Einrichtungen und Organisation erzielbaren Ersparnisse im Betrieb in erster Linie den schweizerischen Konsumenten zugute kommen lassen wird, anstatt in erster Linie auf grosse Dividenden hinzuarbeiten, so kann man wohl sagen, dass der V. S. K. durch Eingehen dieser «Bellallianz» den schweizerischen Konsumenten einen grossen Dienst geleistet hat.

Ueber die Leistungsfähigkeit der Bell A.-G. werden wir später gelegentlich an Hand eines hübsch illustrierten Prospektes, den wir in je einem Exemplar allen Verbandsvereinen als Beilage zu Nr. 1 des Warenberichtes zuzustellen in der Lage waren, noch ausführlicher berichten, für heute nur soviel, dass diese Unternehmung im Jahre **1912** einen Umsatz von zwanzig Millionen Franken erzielte (1909 **2**, 1910 **7**, 1911 **11** Millionen), dass sie 1912 **90,000** Stück Vieh verbrauchte, im Juli 1913 bereits 821 Personen beschäftigte, wovon 62 in der Verwaltung, 257 in der Zentrale und 502 in den Filialen.

Im Jahre 1913 bestanden bereits 125 Verkaufsfilialen, wovon 32 in Zürich, 23 in Basel, 22 in Luzern, 11 in Biel, 11 in La Chaux-de-Fonds, 9 in Bern, 9 in Lausanne und 8 in Neuenburg.

Man ersieht hieraus, dass die Filialen von Bell heute mit Ausnahme von Basel nur da existieren, wo wir zwar leistungsfähige Verbandsvereine haben, wo solche jedoch trotzdem sich mit der Fleischvermittlung bisher nicht befasst haben; es ist also noch ein grosses Feld zur Bearbeitung offen und wir hoffen, dass da, wo die Verhältnisse hiefür günstig liegen, unsere Verbandsvereine in absehbarer Zeit mit der Firma Bell A. G. die für jeden Platz passenden Vereinbarungen treffen werden, sei es, dass sie selbst auf eigene Rechnung einen Fleischverkaufsladen zu errichten suchen mit Bezug der benötigten Waren von Bell A. G., sei es, dass sie der Firma Bell die Errichtung von Filialen selbst überlassen und nur ihre Mitglieder zur Unterstützung dieser Filialen auffordern, sei es auf andere zweckdienliche Weise. Die Verwaltungskommission des Verbandes ist gerne bereit, hiebei zu vermitteln und die für jeden Platz am besten geeignete Lösung vorzuschlagen.

In wie grosszügiger Weise die Firma Bell A. G. sich auf die Pflege hauptsächlich des auswärtigen Geschäftes verlegt hat, im Gegensatz zum A. C. V. Basel, der keinen einzigen Fleischtransportwagen besitzt, beweist der Umstand, dass sie hiefür eigene kühlbare Bahntransportwagen in ihren Dienst gestellt hat und zwar in der runden Zahl von hundert Stück, denen man sowohl auf ausländischen wie einheimischen Bahnstrecken oft begegnet.

Auf dem Platze Basel werden vorerst sowohl der A. C. V. Basel wie die Bell A. G. ihre Betriebe unverändert weiterführen und es wird Sache späterer Vereinbarung und noch zu machender Erfahrungen sein, ob sich hier mit der Zeit eine Aenderung als notwendig erweisen wird oder nicht.

Soviel für heute über diese «Interessengemeinschaft», die unseres Erachtens eine wichtige aber auch schwierige Aufgabe für die organisierten schweizerischen Konsumenten in befriedigender Weise zur Lösung bringt. Wenn diese Lösung auch nicht auf rein genossenschaftlicher Grundlage ge-

funden werden konnte, so entspricht sie doch in materieller Beziehung einem der wesentlichsten Prinzipe der Konsumvereine, das schon die Rochdaler Pioniere aufgestellt haben, nämlich: «wichtige Bedarfsartikel in guter Qualität und zu billigen Preisen unter möglichster Vermeidung von zu hohen Zwischenhandelsgewinnen der schweizerischen Bevölkerung zur Verfügung zu stellen». Die Verbandsbehörden glauben, ihrerseits die ihnen laut Verbandsstatuten obliegende Aufgabe so gut als es heute den eingetretenen Umständen nach möglich war, gelöst zu haben; Sache der Verbandsvereine und der schweizerischen Konsumenten ist es nun, aus diesem Uebereinkommen die bestmöglichen Vorteile zu erlangen.

Sch.



Arbeitsbedingungen in genossenschaftlichen Betrieben.

Unter diesem Stichwort lesen wir in der «Schweiz. Arbeitgeberzeitung» vom 13. Dezember was folgt:

«Die Besprechung der Arbeitsverhältnisse in der Schuhfabrik des V. S. K. zu Basel in Nr. 47 unseres Blattes veranlasst den «Schweiz. Konsum-Verein», das offizielle Organ des V. S. K., zu einer ziemlich gereizten Erwiderung, auf die wir nun folgendes erklären: Es lag uns durchaus fern, die Leitung des V. S. K. deshalb zu tadeln, weil sie in ihrer Schuhfabrik die 55-stündige, statt nach sozialistischem Parteiprogramm die 44-stündige Arbeitszeit eingeführt hat. Im Gegenteil erblicken wir darin das Bestreben, diesen neuen Betriebszweig genossenschaftlicher Eigenproduktion auf eine gesunde geschäftliche Grundlage zu stellen. Wir enthalten uns absichtlich jeder Kritik der über das in privaten Betrieben übliche Mass hinausgehenden Zugeständnisse an die Arbeiterschaft, insbesondere der Beseitigung der Akkordarbeit. Ueber diesen Punkt zu streiten ist heute wertlos, wir sind der festen Ueberzeugung, dass auch die Redaktion des «Schweiz. Konsum-Verein» in einigen Jahren etwas anders über die praktische Tragweite dieser Massregel urteilen werde als heute. Im übrigen können wir dem Blatte die aufrichtige Versicherung geben, dass wir jede Verbesserung der Arbeitsbedingungen, die nach den Konkurrenzverhältnissen möglich ist, jederzeit befürworten werden. Dagegen können wir uns der Auffassung von der unbedingten Ueberlegenheit des genossenschaftlichen Betriebes über den privaten, wie sie aus der Antwort des «Schweiz. Konsum-Verein» spricht, nicht anschliessen und wissen uns dabei in guter Gesellschaft.»

Wenn wir, wie aus diesen Ausführungen geschlossen werden muss, der Redaktion der Arbeitgeberzeitung mit unserer Erwiderung Unrecht getan haben, so bitten wir sie, uns zu entschuldigen; wenn ihr eine tadelnde Kritik ferne lag, soll uns das freuen, ebenso die Zusicherung, dass sie jede Besserung der Arbeitsverhältnisse, die nach den Konkurrenzbedingungen möglich ist, jederzeit befürwortet. Dann begrüssen wir in der Redaktion der Arbeitgeber-Zeitung einen z u k ü n f t i g e n Mitarbeiter für die Ausdehnung der genossenschaftlichen Eigenproduktion, denn wir sind überzeugt, dass sie nach einigen Jahren zugestehen muss, dass unsere genossenschaftliche Eigenproduktion der privatkapitalistischen Konkurrenz in den Arbeitsbedingungen wesentlich im Vorsprunge sein wird ohne Gefährdung einer bescheidenen Rendite.



Erfahrungen mit städtischen Fleischbezügen.

Wie bekannt, haben im Laufe der beiden Jahre 1912/13 eine ganze Reihe deutscher Kommunen und Städte die Fleischvermittlung an die Hand genommen, um dadurch einigermassen den ärgsten Schäden der Teuerung zu steuern.

Nicht überall glückten die Versuche. Und mit der reinsten Schadenfreude wurde vom mittelständischen Blätterwald auf den «Missgriff» der «krämernden» Stadtverwaltungen hingewiesen und die Notwendigkeit und die volkswirtschaftliche Bedeutung des privaten Zwischenhandels betont.

Auch die Stadtverwaltung von S t r a s s b u r g i. E. wagte den Versuch. Ihre Beobachtungen und Erfahrungen sind so interessant, dass wir uns nicht versagen können, an Hand eines längeren Berichtes der S t a d t v e r w a l t u n g in der «Strassburger Post» unseren Lesern einiges davon mitzuteilen.

Die Stadt S t r a s s b u r g hat bei ihren F l e i s c h b e z ü g e n im Winter 1912 und im Frühjahr 1913 mehr erstrebt als nur eine Beeinflussung der Preise. Man wollte einwandfreies Beobachtungsmaterial gewinnen für die im einzelnen immer noch dunklen Vorgänge bei der Fleischpreisbildung und bei der Entstehung von Teuerungen, sowie eine Orientierung für weitere Massnahmen gegen die Fleischteuerung herausbringen.

Der Gesamtbezug der Stadt beziffert sich auf 208 Stück Ochsen mit 71,748,5 kg Gewicht. Dazu kamen auf vier Sendungen verteilt 85 Stück g e f r o r e n e a u s t r a l i s c h e H a m m e l mit zusammen 1,694 Kilogramm Gewicht. Die Vieh- resp. Fleischbezüge stammten aus der S c h w e i z, Holland und Frankreich.

Es wurden folgende Verkaufspreise festgesetzt:

Lappen, Hals und Schenkelfleisch 0,70—0,72 M.; Brust und Zwerchrippe 0,80 M.; Hochrippe 0,80 und später 0,88 M.; Bug und Hinterfleisch 0,92—0,96 M.; Nierenstück 1,10 M.; Filet 1,60 M.; Fett 0,40—0,50 M. pro Pfund. Diese Preisskala hat sich im weiteren Verlauf des städtischen Verkaufs durchaus bewährt. Sie ergaben einen *Durchschnittserlös* zwischen 1,58 M. und 1,74 M. für das Kilogramm. Zur Deckung der Unkosten des Detailverkaufes blieben durchschnittlich 21 Pfennig für das Kilogramm, d. h. 14% auf dem Einkauf.

Das f i n a n z i e l l e Gesamtergebnis stellte sich auf M. 122,880.92 Einnahmen und M. 126,141.24 Ausgaben, somit auf einen F e h l b e t r a g von 3,260.32 Mark. Als Ursache dieses Fehlbetrages gibt der Bericht der Stadtverwaltung u. a. an: M ä n g e l bei je einer Fleischsendung aus der Schweiz und aus Holland. Die Hauptschuld am Verlust tragen unverkennbar die p r i v a t e n M e t z g e r m e i s t e r durch ihre a b l e h n e n d e Haltung dem Vorgehen der Stadtverwaltung gegenüber, die T e u e r u n g zu b e k ä m p f e n.

Darüber lesen wir in der «Strassburger Post» was folgt:

«Eine ausführliche Darstellung widmet der Bericht der Abwicklung des Verkaufs und den *Verhandlungen mit den Metzgern, die dem städtischen Fleischverkauf bekanntlich mit dem Gegenteil von Sympathie gegenüberstanden.* Nachdem sich der erste Verkauf unter Mitwirkung der Metzger vollzogen hatte, musste beim nächsten Bezug die Stadt selbst das erforderliche Metzgerpersonal einstellen, weil die Metzger die ihnen bekannten Arbeiter von der Tätigkeit im Dienst der Stadt zurückhielten und auch die Unternehmer, die den Transport des Fleisches übernommen hatten, von der Einhaltung ihrer Zusage abhielten. Von der dritten Sendung wurde die eine Hälfte von der Stadt, die andere von elf Metzgermeistern verkauft, denen das Fleisch zum genauen Selbstkostenpreis geliefert wurde. *Schwierigkeiten im Auseinanderhalten des städtischen und des anderen in diesen Geschäften befindlichen Fleisches kamen aber dabei vor.* Der Bericht erwähnt sogar Fälle, *«in denen das von der Stadt bezogene und an einzelne Ladenmetzger abgegebene Fleisch entgegen dem Sinne der ganzen Betätigung nicht dem Publikum abgegeben, sondern zur Deckung vertragsmässiger Engros-Verpflichtungen nach auswärts verwendet wurde».* Erst Ende Januar 1913 wurde nach der inzwischen erfolgten Verständigung über die Herabsetzung der Schlachtgebühren mit den Metzgern weiter verhandelt, weil es sich zeigte, dass nur durch deren Mitwirkung die vom Reich gewährten, immerhin

beträchtlichen Vorteile einem möglichst grossen Verbraucherkreis zugewandt werden konnten, und der städtische Verkauf deshalb von Januar bis März eingestellt. Die Metzger hielten aber an ihrer ablehnenden Stellungnahme fest, da sie den städtischen Fleischverkauf als Eingriff in die Gewerbefreiheit ansahen. Auch ein Versuch, unter Umgehung der Innung die einzelnen Meister in grösserer Zahl zu gewinnen, schlug fehl. Daraufhin wurde unmittelbar vor den Osterfeiertagen der städtische Verkauf wieder aufgenommen, an dem sich im Mai infolge der Marktlage die Metzger vorübergehend in grösserer Zahl beteiligten, solange sie aus der 10 Mark für 50 Kilogramm betragenden Differenz zwischen dem Marktpreis und dem städtischen Einstandspreis Profit zu schlagen hofften. Am 26. Juni wurde der städtische Fleischverkauf der warmen Witterung wegen eingestellt.»[1])

Nach einigen Mitteilungen über die Qualität des Fleisches und die Herabsetzung der Schlachtgebühren erörtert der Bericht die Wirkungen des städtischen Fleischverkaufs für den Verbraucher und stellt fest, dass «ein Sinken der Preise oder doch zum mindesten ein Aufhalten der steigenden Tendenz in der von der Stadt verkauften Sorte (Ochsenfleisch)» zu beobachten war.

Aus diesem Grunde vor allem kommt die Kommission zu der Ueberzeugung, «dass eine Verkaufsstelle vorhanden sein müsste, wo das Publikum jederzeit kontrollieren könnte, ob Preis und Qualität seines gewöhnlichen Lieferanten der Marktlage entspreche. Und nur eine oder mehrere städtische Verkaufsstellen könnten in dieser Hinsicht volle Garantie bringen».

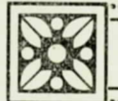
[1]) Die wahre Gesinnung der privaten Metzgermeister den Konsumenten gegenüber zeigt sich ebenfalls in folgender Aufforderung diverser Fleischerinnungen an ihre Kollegen, die kürzlich in der «Allg. Fleischerzeitung» veröffentlicht wurde:

«Fleischerinnungen Deutschlands!

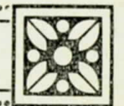
Macht gemeinsam Front gegen diejenigen Firmen, welche überseeisches Fleisch an Magistrate, Kommunen und Konsumvereine verkauft haben und jetzt nachträglich, nachdem der städtische Fleischverkauf fast überall Fiasko erlitten hat, versuchen, mit euch ins Geschäft zu kommen, wo sie das Fleischergewerbe vorher schwer geschädigt und ausgeschaltet haben. Folgt dem Beispiel der Fleischerinnungen von Charlottenburg, Berlin-Schöneberg, Berlin-Wilmersdorf und Berlin-Köpenick, und bestellt gemeinsam euern Hammelfleischbedarf nur bei Firmen, die den Kommunen nie geliefert haben und für die Zukunft nie liefern werden. Lasst euch bei Erteilung des ersten Auftrages eine eidesstattliche oder schriftliche Versicherung geben. Also, Kollegen, die Augen auf. Setzt euch mit der Firma E . . . . in Verbindung, welche den Kommunen nicht verkauft und, soweit wir bisher beurteilen können, nur prima Hammelfleisch liefert.»

Wie wenig die *privaten* Metzger auch in der Schweiz geneigt sind, dem Konsumenteninteresse irgendeine Konzession zu machen, da wo sie das Heft des Messers noch in den eigenen Händen halten, zeigt folgender Notschrei, den wir Ende November im «Tagblatt der Stadt Thun» fanden. Wir lesen: *«Seit mehreren Monaten sind die Schlachtviehpreise um ein Sechstel bis ein Fünftel gesunken. Der Marktwert für Vieh überhaupt ist um 18 Prozent bis 20 Prozent zurückgegangen.* Die *Metzgerschaft* grösserer Städte hat der Marktlage Rechnung getragen und die *Fleischpreise* seit mehreren Wochen um 20—25 Prozent *herabgesetzt.* Wir verweisen auf *Genf* und *Basel* — (in diesen Städten ist diese Lage den beiden grossen Konsumentenorganisationen zu danken! Die Red.) — wo das Fleisch, in der Qualität höher stehend als auf hiesigem Platze, zu 75 Rp. per Pfund seit Monaten ausgewogen wird. Die in grossen Bezirken unseres Landes herrschende Maul- und Klauenseuche unter dem Rindvieh setzt die Preise für marktreife Kühe ebenfalls herunter. Das fällt für Thun, wo laut Schlachthausbericht im Monat vier Fünftel Kühe und nur ein Fünftel Ochsen geschlachtet werden, sehr stark in Betracht. Trotzdem *warten wir in Thun vergebens auf die längst gerechtfertigte Herabsetzung der Fleischpreise.* Der hiesigen *Metzgerschaft scheint der Wille zu fehlen, sich der Marktlage anzupassen;* sie wünscht im Gegenteil die einmal *hochgeschraubten Preise auf Kosten der Konsumenten möglichst lange beizubehalten,* und das wird ihr solange gelingen, als die Bevölkerung sich von dieser Seite alles gefallen lässt.»

Wo die genossenschaftliche Fleischvermittlung noch nicht organisiert ist, mögen solche, von der Strassburger Stadtverwaltung vorgeschlagene «städtische Kontroll-Verkaufsstellen» am Platze sein; eine ideale Lösung der Fleischvermittlungsfrage ist sie jedenfalls nicht. Hier kann nur die konsumgenossenschaftliche Fleischvermittlung auf breitester Basis wirklich sanierend wirken. Interessant und bemerkenswert aber ist, dass die Strassburger Stadtverwaltung einen ernsten und zum Teil von Erfolg gekrönten Versuch unternahm, und ihre Erfahrungen unzweideutig ergaben, dass der private Metzgerei-Betrieb dem allgemeinen Konsumenteninteresse zumeist entgegen steht.



Volkswirtschaft.

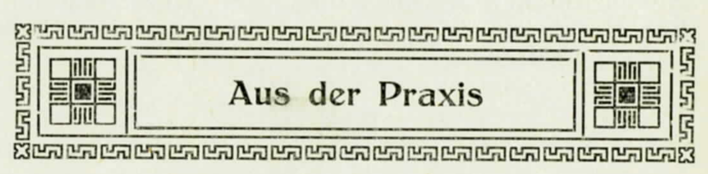


Schweiz. Exportgesellschaft für Emmenthalerkäse A.-G.

Ueber den Stand der Käse-Exportgesellschaft, der neuesten Schöpfung des Bauernsekretärs Dr. E. Laur, wird der Presse folgende Mitteilung gemacht:

«Die Generalversammlung der Aktionäre ist auf den 29. Dezember nach Zollikofen eingeladen. Die Rechnung schliesst mit einem Verlust von Franken 335,757.44 ab. Der Bericht erklärt den Verlust namentlich aus der Krisis im Käsegeschäft, die einen gewaltigen Preissturz der eingekauften Ware zur Folge hatte, und die Gesellschaft auch zu grossen Opfern für die Erfüllung ihrer allgemeinen Aufgabe im Interesse der schweizerischen Land- und Milchwirtschaft zwang. Der Bericht schliesst mit folgenden Worten: «Trotz der Verluste können wir heute Freund und Feind erklären, dass die Exportgesellschaft innerlich kräftiger und besser gerüstet als je dasteht. Die neuen Kapitaleinzahlungen haben unsere eigenen Mittel erheblich vermehrt und uns von Bankkrediten unabhängig gemacht. Die ersten Schwierigkeiten der Geschäftsgründung und der Einführung sind überwunden. Unsere Lager und Betriebseinrichtungen sind heute erstklassig. Der Absatz ist nunmehr organisiert. Unsere Milchverbände haben während des Milchkrieges die Notwendigkeit und den Nutzen der Exportgesellschaft erfahren, und bei den einzelnen Genossenschaften und selbst bei vielen Käsern wächst das Verständnis für unsere Aufgabe. Die schweizerische Exportgesellschaft für Emmenthalerkäse A.-G. steht heute auf fester Grundlage und wird getragen vom Vertrauen der Milchverbände und der schweizerischen Bauernsame, die ihre gestellte grosse Aufgabe erfüllen können.»

Wir behalten uns vor, nach Bekanntgabe weiterer Details, später eventuell eingehender auf den Bericht der «Käse-Exportgesellschaft» zurückzukommen.



Genossenschaftliche Fleischvermittlung.

Es war an der Delegiertenversammlung des VIII. Kreises in Walzenhausen, als vom Schreiber dies die Frage der Fleischvermittlung aufgerollt und ein Antrag angenommen wurde, der Vorstand möge diese Frage prüfen und der nächsten Delegierten-

versammlung Bericht erstatten. Unterdessen haben — infolge eines Zwistes zwischen der Firma Schläpfer-Siegfried und ihren Arbeitern besonders beeinflusst — verschiedene Arbeiterunionen in der Ostschweiz sich ebenfalls mit dieser Frage befasst und in der politischen Presse ihren Ansichten Ausdruck verliehen. Da aber diese Frage nach unserer Ueberzeugung einzig und allein auf genossenschaftlichem Gebiete richtig und vorteilhaft gelöst werden kann, so ist es wohl am Platze, in unserer Genossenschaftspresse auf dieses Thema des Nähern einzutreten.

Es ist erfreulich, wie sich in der Ostschweiz das Konsumgenossenschaftswesen in letzter Zeit vorteilhaft entwickelt und besonders auf dem Lande immer mehr Einzug hält. Wir zählen glücklicherweise eine grosse Anzahl arbeitsfreudiger Männer, die sich für die Sache nach bester Möglichkeit opfern, sei es durch Mitarbeit in der Verwaltung, sei es durch Erteilung von Ratschlägen und Belehrungen, sei es endlich durch unentwegtes Einstehen für die Interessen der Genossenschaften. Auch der V. S. K. bietet uns tatkräftige Hülfe und seine Institutionen und Vertreter haben schon manchem ostschweiz. Verein zum Aufblühen verholfen.

Dank der Kreisorganisationen und der durch diese hervorgerufenen Kreisversammlungen ist aber auch eine wohltuende Annäherung zwischen den Kreisvereinen hervorgerufen worden und dadurch erhalten besonders die kleinen Vereine vorteilhafte Anregung und praktische Winke.

Aus diesen Tatsachen heraus gelangten wir auch zur Aufrollung der Frage der Fleischvermittlung. In der Ostschweiz hat die Fleischvermittlung in den letzten Jahren eine bedeutende Veränderung erfahren durch die Entwicklung der Grossmetzgerei Schläpfer-Siegfried in St. Gallen. Durch den Uebergang des Metzgereigewerbes zur «Grossindustrie» d. h. dem Grossbetrieb, den wir bereits in der ganzen Schweiz konstatieren können, war es selbstverständlich für die Konsumvereine, ihrem Grundsatze der Erzielung möglichster Vorteile für die Genossenschafter entsprechend, auch hier Mittel und Wege zu suchen, um etwas zu erreichen. Gleich wie früher die Spezierer, fühlen sich vielfach heute noch die Metzger als Herren und unumschränkte Herrscher in ihrem Gewerbe und der relativ geringen nachhaltigen Konkurrenz ist es u. a. auch zuzuschreiben, dass die Fleischpreise oft ungebührend hoch, und besonders die Qualitäten des Fleisches vielerorts sehr zu wünschen übrig lässt.

Nun haben wir leider bis heute einzig den A.C.V. Basel, der in Sachen der Fleischvermittlung auf genossenschaftlichem Gebiete Bedeutendes bietet und bieten kann. Der V. S. K. hat wohl die Prüfung dieser hochwichtigen Frage ernstlich an die Hand genommen und wird zweifellos in absehbarer Zeit mit einem diesbezüglichen Antrag hervortreten. Er wird es aber auch begrüssen, wenn die einzelnen Kreise dieses Thema aufrollen, um auf diese Weise mithelfen die heikle Frage der Fleischvermittlung einer rascheren Lösung entgegenzuführen.

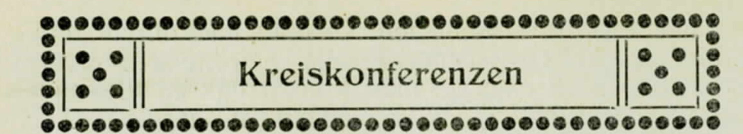
Wie bereits angedeutet, suchten die Konsumvereine der Ostschweiz die Gründung der Grossmetzgerei auszunützen, um für ihre Mitglieder Vorteile zu erzielen. Der Aktien-Konsumverein in St. Gallen, der Arbeiterkonsumverein Rorschach, der Konsumverein Flawil und in letzter Zeit auch der Konsumverein Arbon und der Lebensmittelverein Goldach haben mit der Grossfirma Verträge abgeschlossen, die entschieden Vorteile und durch den Einzug der Grossfirma in die betreffenden Ortschaften auch eine gesunde Konkurrenz im Fleischgewerbe brachten. Wir betonen ausdrücklich und haben solches bereits an der Kreisversammlung dargelegt, es kann und darf nicht Sache der Konsumgenossenschaften sein, dem Grosskapital zu Gevatter zu stehen; für uns liegt nur in der genossenschaftlichen Produktion und der genossenschaftlichen Vermittlung das Wahre und Erstrebenswerte. Dieser Grundsatz schliesst aber nicht aus, dass wir, bis zur Erreichung unseres Zieles, gerade diesem Grosskapital soviel von seinem Profit abtrotzen als irgendwie möglich ist. Anderteils wird selbst eine Grossfirma durch viele, mit gleichgesinnten Vereinen abgeschlossene Verträge in eine gewisse Art von Abhängigkeit gedrängt, die ihr weniger Bewegungsfreiheit, uns aber möglichst nachhaltige Wirkung auf unsere Forderungen gewährt. Es war auch der Zweck der Erörterung, zu erlangen, dass die Vereine bei Vertragsabschlüssen möglichst einheitliche Forderungen aufstellen, eventuell gemeinsam vorgehen sollten, um durch die grössere Macht ein mehreres zu erreichen.

Mit Förderung des allseitigen Interesses an dieser Frage erreichen wir aber, dass in den einzelnen Vereinen darüber etwas mehr diskutiert wird, dass bei örtlichen Bedürfnissen vorerst zur indirekten Fleischvermittlung herangetreten wird, um so Erfahrung und Zeit zu gewinnen für die kommende genossenschaftliche Produktion und Vermittlung. Durch Errichtung eigener Fleischverkaufslokale durch die Konsumvereine und Vermietung derselben auf kurze Fristen an Privatunternehmer, bereiten wir uns in praktischer Arbeit vor, um so, wenn die Zeit gekommen, mit Nachdruck die genossenschaftliche Vermittlung an die Hand zu nehmen.

Es ist jedenfalls nicht denkbar, dass die genossenschaftliche Fleischvermittlung von einer einzigen Zentrale aus, wie dies heute bei dem V. S. K. geschieht, erfolgen kann. Zwar vermittelt unseres Wissens die Schlächterei des A. C. V. Basel ihre Produkte bis nach Chur; ob das in allen Fleischsorten und zwar vorteilhaft geschieht, entzieht sich unserer Kenntnis. Jedenfalls wäre es begrüssenswert, wenn im «Schweiz. Konsum-Verein» von massgebender Stelle aus die gemachten Erfahrungen zum besten gegeben würden. Bei der Fleischvermittlung wird es sich wohl darum handeln, in engem Rahmen, z. B. kreisweise die Produktion an die Hand zu nehmen, sei es durch Erwerbung bestehender oder Schaffung neuer Grossbetriebe. Es wird zwar ersterem Punkte wohl in den meisten Fällen der Vorzug gegeben — selbstverständlich bei annehmbaren Konditionen — weil dadurch eine bedeutende Konkurrenz aus dem Wege geschafft würde.

Mag dem sein wie es wolle. Wir hoffen nur, dass die von uns angeschnittene Frage allseitig gründlich geprüft werde, nicht nur im V. S. K., sondern auch im engern Kreise des VIII. Kreises, um so zum Wohle des Ganzen und zur Ehre des schweizer. Genossenschaftswesens ein Werk erstehen zu lassen, das sich würdig an das bisher Geschaffene anreiht. Viribus unitis — mit vereinten Kräften! *G.*

Anmerkung der Redaktion: Wie unsere Leser aus dem vorstehenden Sch.-Artikel «Eine rationelle schweiz. Fleischvermittlung» entnehmen konnten, sind die Vorschläge unseres G.-Korr. nur z. T. gegenstandslos geworden.



4. Konferenz des VI. Kreises (Urkantone)

Sonntag den 14. Dezember in Erstfeld.

Unsere Herbstkonferenz, die von 30 Genossenschaften besucht war, worunter 2 Vertreter des V. S. K., 4 Vorstandsmitglieder und 24 Delegierte der Kreisvereine, befasste sich mit der Erledigung der üblichen Geschäfte, Entgegennahme des letzten Protokolls und Bestimmung des nächsten Konferenzortes. Alsdann hatten die Versammelten die Ehre, ein sehr instruktives und vortrefflich orientierendes Referat über «Konzentrationsbestrebungen der Konsumvereine» des Herrn Dr. O. Schär, Vizepräsident der V. K. V. S. K., entgegenzunehmen. Zweifellos hätte kein anderes Thema die Zuhörer so zu fesseln vermocht und wäre keine andere Frage so zeitgemäss gewesen wie diese. Speziell der Kreisvorstand ist Herrn Dr. Schär zu grossem Dank verpflichtet dafür, dass er uns für die Zukunft ein Arbeitsfeld erschlossen hat, das offenbar für die Konsumvereine nicht fruchtlos sein wird. Der Kreisvorstand wird auch keine Mühe scheuen, mit seiner Wirksamkeit im Sinne des Referates einzusetzen.

Einer eingehenderen Wiedergabe der Ausführungen glaubt sich der Berichterstatter enthalten zu können, indem bereits in Nr. 45 (1913) dieses Organs, Seite 550—551 der gleiche Vortrag in seinen Hauptzügen skizziert ist. Wir hoffen gerne, dass sich die verehrten Leser bemühen werden, jenen Artikel einer besonderen Aufmerksamkeit zu würdigen.

Dagegen scheint uns doch, dass wir die Schlussfolgerungen nicht ganz unerwähnt lassen dürfen, insbesondere soweit sie die Verhältnisse im Kreise VI berühren. Eine einlässliche Untersuchung der Dinge ergäbe, dass durch das Mittel der Konzentration auch bei einer Anzahl Konsumgenossenschaften der Zentralschweiz erhebliche Verbesserungen und Vervollkommnung im Warenverkehr möglich wäre. Dass die geographische Lage diesen Bestrebungen etwas hinderlich werden könnte, sollte vor energischen Versuchen nicht abhalten. Wo ein Wille ist, ist auch ein Weg! Trotz Kirchturmsgeist und Lokalpatriotismus, denen immerhin Rechnung getragen werden muss, wird der Erfolg nicht ausbleiben.

Besonders wünschbar erscheint die Förderung der Konzentration bei den Vereinen in Brunnen, Schwyz und Goldau.

Wohl hat der A. C. V. Luzern seinen Wirkungskreis weit über die Stadtgrenzen ausgedehnt, doch bliebe auch für diesen in punkto Konzentration noch manches zu leisten übrig, insbesondere wenn man in Betracht zieht, dass den Neugründungen nirgends soviel Hindernisse in den Weg gelegt werden, wie auf dem ländlichen Gebiete des Kantons Luzern. Für den A .C. V. Luzern würden Vorstösse der Gegner nicht so empfindlich sein, wie neugegründeten Vereinen. Es wäre in gewissen Fällen sogar sehr zu begrüssen, wenn der A. C. V. Luzern selbst vor den Kantonsgrenzen nicht Halt machen würde. Wir denken an Hergiswil und Alpnach.

Es wird allerdings mitunter nicht zu umgehen sein, dass die Warenpreise je nach der Lage der Filialen verschieden angesetzt werden müssen zufolge notwendiger Extraspesen. Es kann daher auch nicht von vornherein und unbedingt garantiert werden, dass eine Konzentration zu einer allgemeinen Reduktion der Warenpreise führe.

Bis die Vereine soweit fortgeschritten sind, dass an die praktische Durchführung einer umfassenden Konzentration herangetreten werden kann, liessen sich auf anderem Wege Interessengemeinschaften bilden. Kleinere Vereine könnten Artikel, die sie nicht selbst produzieren, Milch, Brot, Fleisch etc. von derjenigen nächstliegenden Konsumgenossenschaft beziehen, die sich eben mit der Produktion oder der Vermittlung jener Artikel befasst, statt ihren Bedarf bei privaten Unternehmern am Orte oder gar ausserhalb des Kantons zu beziehen, wie das zur Zeit bei einzelnen Konsumvereinen des VI. Kreises tatsächlich der Fall ist.

In seinen Schlussworten macht der Referent einige Mitteilungen über den internen Ausbau des V. S. K., wonach dieser im Begriffe steht, diverse neue Artikel einzuführen. Die Verwaltungskommission rechne dabei auf die Unterstützung aller aufrichtigen Genossenschafter.

Dass die in Bezug auf den VI. Kreis gemachten Anregungen geeignet sein werden, verschiedenen Verwaltungsmitgliedern Anlass zur Diskussion zu geben, war vorauszusehen. Herr Walter, Erstfeld, bekundet, dass seitens der dortigen Konsumgenossenschaft auch früher schon Schritte getan worden seien, um sich mit den nächstliegenden Verbandsvereinen zusammenzuschliessen, jedoch ohne Erfolg. Heute, glaube er, würde man sich jedenfalls eher verständigen können als damals, trotzdem noch vor kurzem gewisse Anzeichen, die zu beobachten waren, zu erneuter Anhandnahme von Unterhandlungen nicht gerade einladend wirkten. Er kann nicht verstehen, dass «Genossenschafter» es vorziehen, ihre Waren lieber von auswärts zu beziehen, als von einer angrenzenden Verbandssektion. Er wolle die Schuld nicht direkt und ausschliesslich auf die bezüglichen Verwaltungen laden, indem er wohl einsehe, dass das Fehlen der notwendigen genossenschaftlichen Einsicht und Erziehung der Mitglieder manches zu diesen unwürdigen Zuständen beitrage. In Göschenen, Amsteg und Andermatt halte es immer noch sehr schwer, Fuss zu fassen. An Versuchen hat es nicht gefehlt. Herr Schnurrenberger, Erstfeld, schliesst sich den Ausführungen des Vorredners an und möchte im Zeitungswesen eine Aenderung in der Richtung, dass das Verbandsorgan möglichst so eingerichtet würde, dass man auch über die Vorgänge der nächstliegenden Verbandsvereine etwas orientiert würde, was durch entsprechende Gestaltung des lokalen Teiles des «Genossenschaftlichen Volksblattes» geschehen könnte.

Herr Ineichen, Schwyz, konstatiert, dass seitens des Konsumvereins Schwyz zwecks Fusion mit den Vereinen in Brunnen und Goldau Unterhandlungen stattgefunden haben, ohne zu einem definitiven Erfolg zu führen. Die Aussichten seien immerhin hoffnungsberechtigt. Herr Schorno, Alpnach, hat schon längst das Bedürfnis eines Anschlusses an einen grössern Verein empfunden. Man hat sich dort mit dem A. C. V. Luzern in Verbindung gesetzt, ohne aber Entgegenkommen gefunden zu haben. Die Sache stehe heute so, dass sich Luzern, Hergiswil und Alpnach direkt Konkurrenz machen. Ein Zusammenschluss wäre im allseitigen Interesse angezeigt. Aehnlich scheinen die Verhältnisse zwischen Zug und Baar zu liegen. Hier soll es speziell die Bäckereifrage sein, die einem Zusammenschluss hinderlich war. Nach der Ansicht des Herrn Hürzeler (Zug) ist die bisherige Absonde-

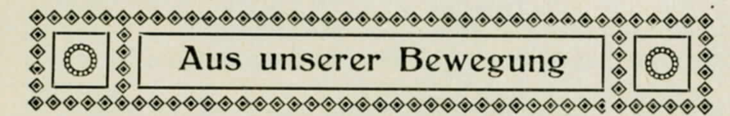
rung hauptsächlich dem Mangel an genossenschaftlichem Geist bei den Mitgliedern zuzuschreiben. Um den wirtschaftlichen Zusammenschluss zu erreichen, bedarf es noch eingehender Propaganda und Aufklärung.

Aus der weiteren Diskussion ging zweifellos hervor, dass man in den Kreisen der einsichtigen Genossenschafter darüber längst im Klaren ist, dass die nächste Zukunft eine umfassende Konzentrationsbewegung im Konsumgenossenschaftswesen notwendigerweise zeitigen werde.

Herr Dr. Schär weist in seinem Schlussvotum daraufhin, dass mit Hilfe der modernen Verkehrsmittel manches Hindernis überwunden werden könne. Auf alle Fälle sei es nun eine erste Pflicht der Vereinsverwaltungen, darauf hinzuwirken, dass die bestehende grosse Kräftezersplitterung beseitigt werde. Es müsse nun unbedingt darnach gestrebt werden, dass die grösseren Vereine ihr Tätigkeitsgebiet erweitern, wie es seitens des grössten Verbandsvereines in Basel in letzter Zeit ebenfalls in grosszügiger Weise geschehen. Die von verschiedenen Seiten gewünschte Unterstützung durch die Verwaltungskommission werde jederzeit zu finden sein. Nachdem der Präsident des Kreisvorstandes, Herr Lehrer Dubach, noch den heutigen Standpunkt des A. C.V. Luzern in der Frage der Neuinstallierung von auswärtigen Filialen erläutert und möglichstes Entgegenkommen seitens des A. C. V. in Aussicht gestellt hat, ist die Diskussion erschöpft.

Im Verlaufe des Mittagessens wurde bezüglich der Bestimmung des nächsten Konferenzortes beschlossen, die definitive Nennung dem Kreisvorstande zu überlassen.

Wie bereits aus dem Tagesprogramm ersichtlich war, widmeten die Delegierten eine reichliche Stunde der Besichtigung der inneren Einrichtungen des A. C. V. Erstfeld. Da es unseres Erachtens nicht zur Sache der Konferenzberichterstattung gehört, das Gesehene an dieser Stelle in Worten wiederzugeben, begnügen wir uns damit, zu konstatieren, dass man sich allgemein sehr lobend über die dortigen genossenschaftlichen Einrichtungen geäussert hat. Die Erstfelder Konsumgenossenschafter legen durch ihr Heim ein deutliches Zeugnis dafür ab, dass vereinte Kraft Grosses schafft. Wir handeln zweifelsohne im Einverständnis aller Delegierten, wenn wir den Freunden in Erstfeld an dieser Stelle die gebotene Gastfreundschaft herzlich verdanken. *R*



Aus unserer Bewegung

Bern. Nicht ohne Spannung erwarteten wir den heurigen Rechnungsabschluss — wir waren nämlich neugierig zu sehen, inwiefern der Sturm und Hagel vom vorigen Jahr unserem dortigen Verbandsverein zugesetzt hat oder nicht. Um so grösser ist deshalb unsere Genugtuung, zu konstatieren, dass der Hagel (von Austritten) viel weniger Schaden angerichtet hat als viele erwarteten. In der Tat, wenn man bedenkt, dass die Herabsetzung des Milchpreises eine Mindereinnahme von zirka Fr. 9000 pro Monat während der letzten fünf Monate (des Rechnungsjahrs) mit sich brachte, dann verzeichnet das Gesamtergebnis eher eine Zunahme als eine Abnahme des Umsatzes; mit andern Worten, was die Genossenschaft auf der einen Seite verloren, das hatte sie auf der andern wieder gewonnen. Dementsprechend beläuft sich der Totalumsatz auf Fr. 4,735,719 gegen Fr. 4,746,332 im Vorjahr. Hievon hat der Verband für Fr. 1,347,365 geliefert. An der Mühlengenossenschaft ist der Verein mit Fr. 20,000 beteiligt. Das Mitgliederverzeichnis registriert 1635 Eintritte neben 1504 Austritten: somit ein Mitgliederbestand von 11,206. Erwähnt mag ebenfalls werden, dass bei den letzten Verwaltungsratswahlen, wobei sich die Wählerversammlungen zur Aufstellung einer *gemeinsamen Kandidatenliste* geeinigt hatten, auch *zwei Frauen* in den Vorstand gewählt wurden. — Für das Personal ist die Errichtung einer eigenen Betriebskrankenkasse geplant. — In diesem Jahre hat der Verein ebenfalls mit der Vermittlung von Früchten und Gemüsen begonnen und hat dabei mit gutem Erfolg gearbeitet. — Der Reinüberschuss im Betrage von Fr. 267,060 gestattet eine Rückvergütung von 6% mit Ausnahme von Milch und Brennmaterialien, worauf nur 4% gewährt werden.

Stein a. Rh. (B.-Korr.) Es spukt in den alten Mauern von Stein a. Rh., jedoch sind es nicht die Geister der alten «Hohenklingerherren», sondern es ist der ganz moderne Geist der «*Rabattvereinigung*», welche es nicht über sich bringen kann, dem wachsenden Aufschwung unseres Konsumvereins tatenlos zuzusehen. Als ich von dieser Begebenheit hörte, kam mir unwillkürlich das Lied von den Binschgauer-Wallfahrten» in den Sinn: «Die Binschgauer wollten gerne wallfahrten gehn, sie wollten gerne singen und konnten's nicht gar schön!» Aehnlich geht es auch unsern Rabattlern.

Nun wir Konsümler hätten auch nicht gezittert, wenn das Gespenst eine feste Form angenommen hätte; denn dank der Reellität unserer Waren, der Bemühungen unserer Verwaltungsbehörde und dank des treuen Zusammenhaltens der um ihren Verein gescharten Genossenschafter, wird das «schwarze Horn», die Veste der Genossenschaft trotz eines Rabattansturmes kaum ins Wanken zu bringen sein.

Die Uebernahme der Brotbeschaffung und namentlich diejenige von Fleisch hat dem konsumierenden Publikum bewiesen, dass es der Konsumentenorganisation ernst ist, die Wohlfahrt desselben zu fördern und die «Ritter vom Rabatt» in ihre Schranken zurückzuweisen. Für Stein a. Rh. sind die Zeiten vorüber, wo der Zopf regierte, und wenn auch selbst unter der Arbeiterschaft noch ein Stab jener Leute besteht, welche, ohne ihren eigenen Schaden einzusehen, jene profithungrige Gilde unterstützen, so werden wir nicht rasten, bis es auch in jenen Köpfen helle wird. Also auf zum Kampfe gegen den neuen Wechselbalg unserer Gegner!

Dem Verband und den Schwestersektionen entbieten wir ein fröhliches «Prosit Neujahr!» und frische Kraft und Gelingen pro 1914.

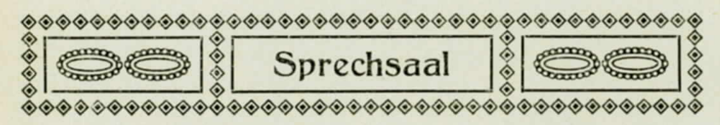
Wädenswil. *Umwandlung des «Einwohnervereins» von einer Aktiengesellschaft in eine Genossenschaft.* Ueber diese wichtige Begebenheit, auf die wir bereits in der letzten Nummer des «Konsum-Vereins» hinwiesen, geht uns folgender Bericht zu:

«Am 21. Dezember werden es 40 Jahre, dass der Einwohnerverein Wädenswil gegründet wurde, mit dem Zweck, an die Konsumenten Lebensmittel zu möglichst billigem Preise abzugeben. «Dieser Aufgabe war er auch immer bestrebt, treu zu bleiben, sagt der Vorsitzende, Herr Zürrer, in seiner Eröffnungsansprache. Derselbe Gedanke, dasselbe Bestreben ist es auch, das den Verwaltungsrat bestimmt hat, der heutigen Generalversammlung die Umwandlung in eine Genossenschaft vorzuschlagen.» Ueber die Vermögenslage und die Grundlage für die Aktienbewertung referiert sodann Herr G. Strehler, indem er namens des Vorstandes vorschlägt, die ursprünglich zu 10 Fr. eingezahlten Aktien mit 20 Fr. zurückzuzahlen; es sei dies ein Mittelweg zwischen dem egoistischen Interesse der Aktieninhaber und dem der die Weiterführung des Geschäfts übernehmenden neuen Genossenschaft. Da die Generalversammlung jedoch die Möglichkeit sah, etwas mehr herauszuholen, fand sie nicht die Kraft, dieser «allzu menschlichen» Einflüsterung zu widerstehen und *setzte den Rückzahlungspreis auf 25 Fr. fest*, was die Uebernahmesumme von Fr. 110,000 auf Fr. 135,000 erhöhte. Ausser dieser Summe wurden noch Fr. 10,000 reserviert zur Deckung der Liquidationskosten, zur Verwendung im Interesse der Angestellten und eventuell noch zu andern Zwecken, worüber die nächste Generalversammlung zu entscheiden haben wird. Unter diesen Bedingungen wird denn auch die Auflösung beschlossen, und zwar mit 376 gegen 218 Stimmen. — In unmittelbarem Anschluss hieran fand dann die konstituierende Generalversammlung der Genossenschaft statt, deren Statuten durchberaten und mit wenigen kleinen Aenderungen angenommen wurden, um mit 1. Januar 1914 in Kraft zu treten. Da nun die neue Genossenschaft *im neuen Kleide die identischen Ziele verfolgt, wie die am gleichen Orte bestehende Allgemeine Konsumgenossenschaft*, so hoffen wir, dass nun der weitere Schritt, nämlich Verständigung und Fusion mit der Schwestergenossenschaft, auch bald getan werden wird.»

Zweisimmen. (Einges.) Der hiesige Konsumverein hielt Sonntag den 7. Dezember 1913 seine ordentliche Generalversammlung ab zur Entgegennahme des Jahresberichts und der Jahresrechnung, welche einstimmig genehmigt wurden. Die Zahl der Mitglieder ist seit letztem Jahr gleich geblieben, nämlich 123. Der Warenumsatz beträgt Fr. 55,516.88 und der Nettoüberschuss Fr. 3920.55. In den Reservefonds werden 1000 Fr. gelegt. Den Mitgliedern sollen 7% rückerstattet werden. Dem

Krankenhaus in Zweisimmen ist ein freiwilliger Beitrag von Fr. 50.— in Natura zu verabfolgen. Der Vorstand hat bis zur nächsten Generalversammlung folgende Anträge und Fragen zu prüfen:

1. Ist die Vermittlung von Wein im Interesse der Volkswohlfahrt und des Konsumvereins?
2. Ist es ratsam, die Konsumablage in Matten in einen selbständigen Konsumverein umzuwandeln und unter welchen Bedingungen könnte das geschehen?
3. Wäre es nicht ratsam, die Mitglieder hie und da zu gemeinsamen Besprechungen zusammenzurufen?
4. Liegt es im Interesse des Konsumvereins, die Anteilscheine von 25 auf 15 Fr. herabzusetzen?



Sprechsaal

Zum neuen Jahr! (G.-Korr.) Wohl jeder Genossenschafter denkt bei Anlass des Jahreswechsels auch an den Gang der Genossenschaft und das Wohl derselben. Das vergangene Jahr hat uns trotz der misslichen Verhältnisse im allgemeinen Wirtschaftsleben viele Erfolge in der Bewegung gebracht, und doch dürfen wir nicht rasten und ausruhen, sondern müssen weiterarbeiten am innern und äussern Ausbau. Bei der täglich sich mehrenden Konkurrenz seitens der Warenhäuser und Filialgeschäfte bedarf es bei uns allen Ernstes des engeren Zusammenschlusses und der gegenseitigen Annäherung, um mit dauerndem Erfolg auf der betretenen Bahn vorwärts zu schreiten und mit Macht den Anfeindungen und der Konkurrenz zu begegnen.

Es sind daher besonders zwei Postulate, die wir im neuen Jahr der vollen Verwirklichung näherbringen möchten. *Der engere Anschluss an den V. S. K.* sei der erste Punkt, der all unsere Entschliessungen im neuen Jahre leiten soll. Denn wir finden in Propaganda, Erziehung, Rat, Unterstützung so tatkräftige Hilfe daselbst, wir haben im V. S. K. einen gemeinsamen Sammelpunkt der Interessen unserer Bewegung, wir finden dort stets den aus reichen Erfahrungen und erfolgreichen Versuchen geschöpften richtigen Weg zu weitern Fortschritten. Und doch ist die Erkenntnis der Notwendigkeit der *allseitigen* und *allzeitigen* Annäherung an den V. S. K. noch viel zu wenig überall eingedrungen, und manche Vereine, auf ihre eigene Kraft bauend, sehen es als überflüssig an, in *allen* Fragen und immer im *gesamten* Zusammenschluss den Erfolg zu suchen. Wenn dann die Konkurrenz zu stark droht oder die Interesselosigkeit der Verwaltungen die Genossenschafter zum allgemeinen Protest oder Einsetzung einer «verjüngten» Verwaltung drängt, kommt mit der bessern Erkenntnis zugleich auch das Schädliche der bisherigen Taktik zum Ausdruck.

Da aber die Auslagen des V. S. K. ausser den Anteilscheinen beinahe ausschliesslich aus der Provision der Warenvermittlung zu bestreiten sind, so liegt es auf der Hand, dass mit der Steigerung des Warenumsatzes auch die Leistungsfähigkeit des V. S. K. wächst. Es ist daher nicht nur das Interesse, sondern *Pflicht* aller Vereine, dass sie ihren Bedarf in allen Artikeln durch den V. S. K. decken und alle Geschäftsverbindungen mit unsern Konkurrenten auflösen. Wenn heute dabei noch Preisdifferenzen mitsprechen, so sollen wir es gerade durch vermehrte Zuwendung der Aufträge an den V. S. K. diesem ermöglichen, durch grosse Abschlüsse die vorteilhaftesten Preise zu erzielen. *Mehr Fühlung mit dem V. S. K. bei Preisdifferenzen zwecks näherer Untersuchung der Ursachen sei eine Hauptaufgabe aller Vereine im neuen Jahr.* Wo aber gar *private* Liebhabereien seitens der Einkäufer oder der Mehrheit der Kommission eine Rolle spielen, soll mit allem Nachdruck durch die Genossenschafter mittelst ihrem statutarischen Verfügungsrecht Remedur geschaffen werden. Nur in der Einheit und Geschlossenheit werden wir erstarken!

Ein zweites, ebenso dringendes Postulat ist diese *vermehrte Fühlung unter den benachbarten Genossenschaften.* Wohl wirken hier die Kreisversammlungen, die unseres Erachtens in noch vermehrtem Masse beschickt und auch öfter abgehalten werden sollten, vorteilhaft. Die üblichen Verhandlungsgegenstände machen diese Versammlungen zwar stets sehr interessant, sie führen jedoch nur wenig *zum persönlichen Austausch von Erfahrungen und über das Geschäftsgebaren.* Warum *dieser* Verein z. B. seine Einkäufe da oder dort macht, *jener* sein eigenes Verwaltungssystem hat, ein *dritter* absolut hohe Rückvergütungen erreichen will usw., das bleiben immer ungelöste Fragen. Die Delegierten begrüssen sich teils als alte Bekannte, mehr noch als stets Unbekannte, verfolgen die Verhandlungen mit grossem Interesse; aber die Möglichkeit, sich unvermittelt gegenseitig als gleiche Interessenten auszusprechen, Vor- und Nachteile der einzelnen Betriebe zu beleuchten, das fehlt bei uns noch. Durch Zusammenschluss in noch kleineren Kreisen zwecks gemeinsamer Besprechung einschneidender Fragen über Einkauf, Führung, Propaganda und Einteilung des Geschäftes sollte noch viel mehr geleistet werden. Bedenken wir doch, dass wir gegenseitig keine Geheimnisse haben sollten, dass im Interesse unserer hehren Sache der Vorteil des einen auch dem andern zufliessen soll, dass der Stärkere besonders dem jungen, mit vielen Schwierigkeiten kämpfenden Verein ein wahrer Bruder und Helfer werde; wir kennen nur *einen Feind*, das ist unser Gegner, der Spekulant und Profitgierige; wir kennen nur *einen Freund*, das ist der um die gleichen Ideale kämpfende Konsumverein!

Wenn in dieser Beziehung das Jahr 1914 uns näher bringt, wenn die einzelnen Vereine im engern Kreise einträchtig zusammenarbeiten, wenn in den Kreisversammlungen die praktische Diskussion mehr eingreift, wenn endlich im V. S. K. alles zusammenströmt zu einem grossen Ganzen und dadurch alle Sonderwege und eigenen Geschäftsgebaren verschwinden, dann dürfen wir auf reichen Erfolg rechnen, und mit dem Wunsche der Erfüllung dieser Postulate im Interesse der schweizerischen Genossenschaftsbewegung und seiner grossen Aufgaben rufen wir allen Vereinen und Verwaltungen ein herzliches «Prosit Neujahr!» zu.



Verbandsnachrichten

Neues Abonnement auf „La Coopération". Endlich hat auch der Verbandsverein in *Genf* beschlossen, seine Mitglieder ab 1. Januar 1914 kollektiv auf *«La Coopération»* zu abonnieren. Damit wächst die Zahl der Abonnenten der «Coopération» um zirka 20,000. Eine wertvolle Neujahrsgabe für die Mitglieder und den V. S. K.

Wandkalender des V. S. K. pro 1914. Die V. K. hat für das Jahr 1914 einen hübsch ausgestatteten Wandkalender mit Wochenkalendarium für jeden einzelnen Tag herausgegeben. Je ein Exemplar dieses Kalenders ist vor Neujahr an jeden Verbandsverein versandt worden. Weitere Exemplare stehen, solange der Vorrat reicht, sowohl den einzelnen Verbandsvereinen wie den Mitgliedern gegen Vergütung von Fr. 1.— pro Stück zuzüglich Portoauslagen zur Verfügung. Bestellungen sind an den V. S. K. zu richten.

Mitteilung der Redaktion.

Stoffandrang. Seit mehreren Wochen konstatieren wir einen vermehrten Einlauf von Mitteilungen «Aus unserer Bewegung». So erfreulich und wertvoll an und für sich die rege Mitarbeiterschaft gerade nach dieser Richtung hin ist, müssen wir die Vereinsverwaltungen bitten, sich in ihrer Berichterstattung so kurz wie möglich zu fassen und sich etwas zu gedulden, da wir die «Mitteilungen» nur Portionsweise veröffentlichen können. Immerhin disponieren wir so, dass wir die Vereinskorrespondenzen so rasch wie möglich unterbringen.

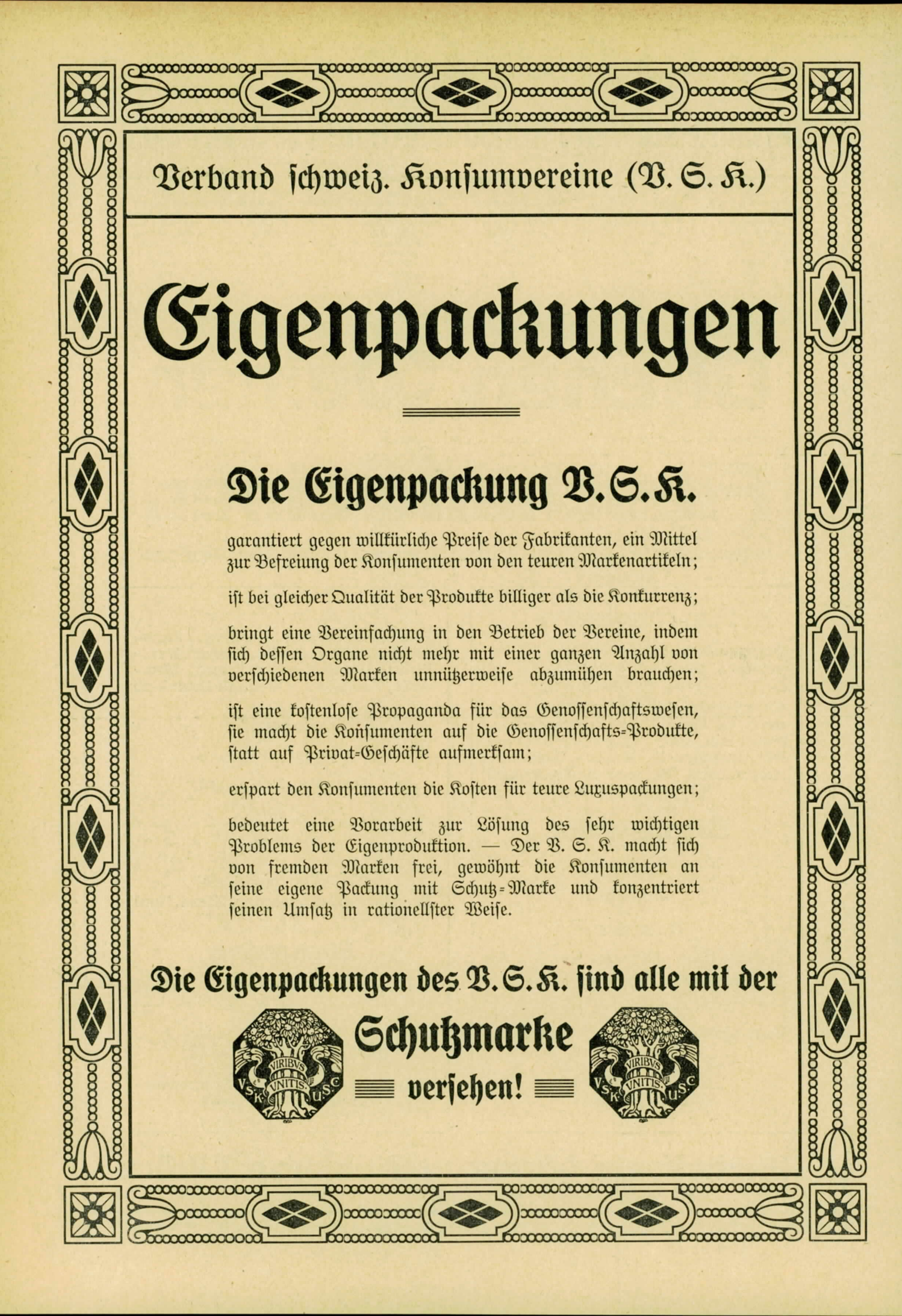
Diesen Anlass benützen wir auch, um allen unseren verehrten Mitarbeitern aus Nah und Fern und sonstigen Freunden unserer Sache zum Jahreswechsel die besten Glück- und Segenswünsche auszusprechen.

Die Redaktion.

Redaktionsschluss 2. Januar.

Redaktion: Dr. Henry Faucherre.

Verantwortlich für Druck und Herausgabe: **Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)** Für denselben: Dr. **Oskar Schär.**



Verband schweiz. Konsumvereine (V. S. K.)
Eigenpackungen
Die Eigenpackung V. S. K.
garantiert gegen willkürliche Preise der Fabrikanten, ein Mittel zur Befreiung der Konsumenten von den teuren Markenartikeln;
ist bei gleicher Qualität der Produkte billiger als die Konkurrenz;
bringt eine Vereinfachung in den Betrieb der Vereine, indem sich dessen Organe nicht mehr mit einer ganzen Anzahl von verschiedenen Marken unnützerweise abzumühen brauchen;
ist eine kostenlose Propaganda für das Genossenschaftswesen, sie macht die Konsumenten auf die Genossenschafts-Produkte, statt auf Privat-Geschäfte aufmerksam;
erspart den Konsumenten die Kosten für teure Luxuspackungen;
bedeutet eine Vorarbeit zur Lösung des sehr wichtigen Problems der Eigenproduktion. — Der V. S. K. macht sich von fremden Marken frei, gewöhnt die Konsumenten an seine eigene Packung mit Schutz-Marke und konzentriert seinen Umsatz in rationellster Weise.
Die Eigenpackungen des V. S. K. sind alle mit der
VIRIBUS UNITIS
V.S.K. U.S.C.
Schutzmarke
versehen!
VIRIBUS UNITIS
V.S.K. U.S.C.